

Встречная торговля: за и против

УДК:339; ББК:65.42; 314
DOI: 10.24412/2072-8042-2022-8-61-69

Владислав Степанович ЗАГАШВИЛИ,
доктор экономических наук, профессор,
Институт мировой экономики и международных
отношений РАН имени Е.М. Примакова
(117997, Москва, Профсоюзная ул., 23),
Отдел глобальных проблем и внешнеэкономической
политики, Сектор внешнеэкономической
политики - заведующий сектором,
E-mail: zagashvili@imemo.ru

Аннотация

Интерес к встречной торговле возрастает в периоды кризисов и неустойчивого состояния финансовой системы. Такая закономерность наблюдается как в рамках отдельного национального хозяйства, так и в масштабе всей мировой экономики. Сегодня мир, не вполне оправившийся после пандемии COVID-19, столкнулся с угрозой нового экономического кризиса. Его возможными источниками служат последствия пандемии и политические конфликты, которые все вместе создают существенные риски для интеграционных процессов на глобальном и региональном уровнях. В этих условиях представляется своевременным обратить внимание на встречную торговлю, которая не раз доказывала свою практическую полезность, а также демонстрировала свой определенный интеграционный потенциал. В статье рассматриваются основные формы встречной торговли, факторы, способствующие расширению ее использования, а также присущие ей недостатки. Сделан вывод, что встречная торговля обладает определенным интеграционным и стабилизирующим потенциалом, однако она не может заменить собой обычные торговые операции на постоянной основе. В наибольшей степени позитивные качества встречной торговли проявляются в периоды мировых кризисов и осложнения экономического положения в отдельных странах.

Ключевые слова: встречная торговля, бартер, компенсационные соглашения, мировая торговля, экономическая глобализация, региональная экономическая интеграция.

Countertrade: Pros and Cons

Vladislav Stepanovich ZAGASHVILI,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Primakov Institute of World Economy and International
Relations, RAS (117997, Moscow, Profsoyuznaya st., 23), Department of Global Problems and
Foreign Economic Policy, Sector of Foreign Economic Policy - the Head,
E-mail: zagashvili@imemo.ru



Abstract

The interest in countertrade increases in times of crisis and instability of the financial system. This pattern can be observed both within the single national economy and in the global economy. Today, the world that has not fully recovered from the COVID-19 pandemic is facing the threat of a new economic crisis. Its possible causes are the consequences of the pandemic and political conflicts, which together create significant risks for integration processes at the global and regional levels. Under these conditions, it seems reasonable to pay attention to countertrade, which has repeatedly proved its practical usefulness, and also demonstrated its certain integration potential. The article considers the main types of countertrade, factors contributing to the expansion of its use, as well as its inherent disadvantages. It is concluded that countertrade has certain integration and stabilizing potential, but it cannot replace regular trade transactions on a permanent basis. To the greatest extent, the advantages of countertrade are manifested in times of global crisis and recession in some countries.

Keywords: countertrade, barter, compensation agreements, world trade, economic globalization, regional economic integration.

ФОРМЫ ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В упрощенном виде под встречной торговлей часто понимаются сделки по взаимному обмену товарами и услугами без использования денежных расчетов. Однако данное определение применимо лишь к одной из ее форм, бартеру. Что же касается других форм, то, следует уточнить, что обмен не всегда бывает взаимным (в нем могут участвовать третьи стороны), а отдельные формы все же подразумевают совершение платежных операций. В некоторых классификациях, кстати, бартер рассматривается не как одна из форм встречной торговли, а как отдельный тип товарообменных операций. Ниже приводится краткое описание основных форм встречной торговли.

Бартер. Товарообмен в чистом виде без использования денег.

Встречные закупки. Присутствуют денежные расчеты. На вырученную сумму экспортер покупает товар у импортера. По сути дела, в данном случае имеет место тот же бартер, только с использованием кредита или денежных операций. Если во встречных закупках участвуют третьи стороны, возникают новые типы сделок. Так, при *связанной сделке* на вырученную сумму экспортер покупает товар не обязательно у самого импортера, но в его стране. Другой вариант – *операции свитч*: на вырученную сумму экспортер не сам покупает товар в стране импортера, а обеспечивает его приобретение третьим участником. Причем объектом встречной закупки не обязательно должен быть строго определенный товар: покупателю часто предоставляется возможность самому сделать выбор из предложенного ему списка продукции.

Клиринг. Данную форму операций также можно рассматривать как развитие принципа встречных закупок. Клиринг используется при наличии длительных,

устойчивых торговых отношений. Он может быть двусторонним, когда партнеры осуществляют взаимные поставки товаров, а баланс подводят в конце отчетного периода, например, года. Сальдо покрывается денежными расчетами, но при определенных условиях может быть перенесено на следующий отчетный период. В многостороннем клиринге участвуют экспортеры и импортеры нескольких стран. Возникает сложная система расчетов, основанная на использовании специально созданной участниками клиринговой валюты. Нетрудно заметить сходство клиринга с встречными закупками. Действительно, иногда эти формы встречной торговли рассматриваются как одна форма с разбивкой на подвиды.

Компенсационные соглашения. В рамках компенсационного соглашения экспортер, как правило, не просто поставляет оборудование, но оказывает комплекс услуг по его проектированию, монтажу и наладке, то есть по строительству предприятия в стране импортера. Плату за поставленное оборудование и оказанные услуги экспортер получает в виде продукции созданного им предприятия. После завершения расчетов с экспортером предприятие само распоряжается доходами, получаемыми от продажи продукции. В этом заключается существенное отличие компенсационных соглашений от соглашений концессионного типа, иностранный участник которых продолжает получать доход от деятельности предприятия и после достижения точки окупаемости. Вместе с тем, нужно отметить, что срок действия компенсационных соглашений обычно распространяется за пределы завершения расчетов по сделке: далее отношения партнеров строятся на основе взаимных обязательств по поставке и покупке продукции, выпускаемой построенным предприятием.

Офсетная сделка. Данный тип сделок является разновидностью компенсационного соглашения. Она характеризуется обязательством экспортера по передаче технологий или инвестированию в экономику страны импортера. Такие условия могут включаться в соглашения, связанные с продукцией оборонного назначения или масштабными контрактами в гражданской сфере.

Давальческие схемы. Предметом данного вида сделок выступает переработка сырья. Страна, не располагающая предприятиями для переработки имеющихся запасов сырья, отправляет его за рубеж, где из него получают готовую продукцию. Часть последней остается у производителя в качестве его вознаграждения. Другая часть готовой продукции поступает экспортеру сырья, который распоряжается ею по своему усмотрению.

ФАКТОРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ

На наш взгляд, встречная торговля пользуется незаслуженно малым вниманием со стороны исследователей. Отчасти проблема связана с объективными трудностями статистического учета товарообменных операций. Между тем, по имеющимся оценкам, на встречную торговлю приходится порядка 30% международного товарооборота¹.



Непосредственными причинами, побуждающими участников сделки прибегать к встречной торговле, могут служить валютные ограничения и нехватка иностранной валюты в стране-импортере, недостаток наличных средств у покупателя, нарушения в системе международных расчетов. Такие формы встречной торговли, как компенсационные и давальческие сделки, позволяют национальной промышленности включиться в транснациональное производство и улучшить свое участие в международном разделении труда.

Так, страна, в которой выполняется проект на условиях компенсационного соглашения, получает возможность нарастить объем экспорта, расширить его номенклатуру, выйти на новые рынки, повысить технологический уровень своей промышленности. Важно, что при этом не требуются изначальные вложения в иностранной валюте. Напротив, соглашения такого рода как раз призваны, помимо всего прочего, увеличить приток иностранной валюты в страну и при этом практически гарантируют окупаемость проекта.

Встречная торговля обладает привлекательностью и с точки зрения экспортера, поскольку позволяет освоить новые рынки, диверсифицировать источники сырья, сформировать устойчивые каналы снабжения и сбыта, вести торговлю на заранее определенных условиях и по предсказуемым ценам. Большой масштаб и длительный характер партнерских отношений оказывают стабилизирующий эффект на экономику участвующих в них стран, что особенно ценно в периоды изменчивой конъюнктуры, повышенной волатильности цен и курсов валют. Как показывают проведенные исследования, целям построения долговременных партнерских взаимовыгодных отношений действительно принадлежит большая роль в мотивации их участников².

К встречной торговле чаще обращаются в кризисные периоды развития мировой экономики³. В настоящее время мировая экономика, не вполне оправившаяся после, казалось бы, уже давно прошедшего кризиса 2008 г., лишь начала выходить из рецессии, вызванной пандемией. Однако последствия пандемии, особенно высокая инфляция, вызванная, помимо всего прочего, массивными вливаниями денег в экономику, вынуждает правительства ужесточать денежно-кредитную политику. Предсказуемым результатом может стать скатывание глобальной экономики в новую рецессию.

Мировая финансовая система, стабильности которой уделялось много внимания в последние годы, также проявляет признаки неустойчивости, чему в немалой степени способствует обострение очередной мировой долговой проблемы.

В многолетнем кризисе пребывает многосторонняя торговая система. Текущий раунд многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО протекает с огромными трудностями. Его участникам удастся достичь договоренности лишь по ограниченному кругу вопросов, тогда как продвижение по магистральному пути ВТО,

либерализации международной торговли, практически застопорилось. Парализована система разрешения споров ВТО, которая является ее центральным звеном, обеспечивающим выполнение участниками правил организации.

Многие развивающиеся страны испытывают нехватку иностранной валюты, необходимой для оплаты критически важного для них импорта и для обслуживания внешнего долга. В обоих случаях встречная торговля может предложить решения, в равной мере приемлемые как для самих этих стран, так и для поставщиков необходимой им продукции и кредиторов.

Встречная торговля позволяет не прибегать к новым займам и представляет собой важный инструмент выравнивания торгового баланса. Вместе с обострением мировой долговой проблемы получили известность сделки по акционированию долга (обмена долга на капитал), по которым кредитор получает в собственность часть принадлежащей должнику собственности, например, акций компаний⁴.

Встречная торговля находит применение при осуществлении поставок между партнерами по научно-технической, производственной и сбытовой кооперации, между подразделениями ТНК и другими участниками транснационального производства, а также в торговле продукцией оборонного назначения⁵. Она имеет много общих черт с международным аутсорсингом: в обоих случаях решаются сходные по характеру задачи бизнеса, а результатом становится построение долговременных деловых отношений, основанных на взаимовыгодности и взаимозависимости⁶.

Встречная торговля получила большое распространение во второй половине прошлого столетия, когда после крушения колониальной системы на мировой рынок вышли десятки молодых государств, испытывавших нехватку валюты и стремившихся нарастить экспорт, улучшить свою международную производственную специализацию, привлечь инвестиции и технологии в рамках стратегии догоняющего развития.

В период холодной войны СССР и его союзники также часто прибегали к различным формам встречной торговли, без использования которых не состоялись бы многие масштабные сделки, обеспечившие получение промышленного оборудования и технологий, в которых остро нуждалась экономика социалистических стран.

Впрочем, встречную торговлю не обходят стороной и ведущие развитые страны, которым она помогает сформировать устойчивые каналы сбыта и поставок сырья, наладить длительные партнерские отношения, реализовать остатки товарной продукции и решить другие коммерческие задачи. А известный финансист Уоррен Баффет выдвинул план, предусматривающий широкое использование встречной торговли в международном обмене с целью борьбы с дефицитом платежного баланса – не только в США, но и во всем мире⁷.

В настоящее время многие указанные факторы сохраняют и даже усиливают



свое значение, а перспективы ухудшения экономической и политической ситуации в мире придают встречной торговле особую актуальность. Вместе с тем, перспективы ее расширения далеко не очевидны, поскольку она обладает не только достоинствами, но и целым рядом недостатков, которые сужают возможности ее применения.

НЕДОСТАТКИ ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Вместе с тем, товарообменные сделки обладают рядом недостатков. Их можно разделить на две группы. Первая имеет прямое отношение к участникам сделок. Во-первых, товарообменным операциям сопутствуют сравнительно высокие транзакционные издержки⁸.

Во-вторых, с увеличением числа участников повышается уязвимость выстроенной схемы, к обрушению которой может привести выпадение любого ее звена или сколько-нибудь существенная задержка в выполнении обязательств.

В-третьих, условный характер ценообразования в таких сделках приводит к возникновению недоразумений при начислении налогов и таможенных платежей. Добросовестные компании лишаются права на получение налоговых льгот, а недобросовестные получают способ уклонения от уплаты налогов и обхода таможенных барьеров.

В-четвертых, закрытый характер сделок способствует распространению коррупционных схем, в том числе за пределы страны.

В-пятых, такие сделки сужают круг возможных партнеров, поскольку за его пределами оказываются компании, не готовые нести повышенные расходы, а также не нуждающиеся в предлагаемой продукции и не желающие брать на себя заботы по обеспечению ее сбыта или привлекать новых участников торговой операции.

Правда, существуют площадки (так называемые бартерные биржи), специализирующиеся на поиске потенциальных партнеров. Подразделения, занимающиеся товарообменными операциями, существуют в крупных компаниях и банках. Информационно-коммуникационные технологии и использование виртуальных валют значительно облегчают решение подобных задач, позволяя расширить число участников сделок даже не прибегая к разработке сложных и не всегда надежных, именно вследствие своей сложности, схем. К тому же все эти посреднические услуги оказываются не бесплатно и никак не способствуют решению проблем, возникающих в отношениях фирмы с налоговыми органами.

Другая группа проблем носит системный характер и связана с утверждением, что встречная торговля подрывает действие механизмов рыночной экономики⁹. Во-первых, подчеркивают критики, условный характер в сделках встречной торговли, вступает в противоречие с принципом конкурентного ценообразования. Ценовые отклонения сделок встречной торговли действительно могут нарушать антидемпинговые и другие правила, а потому заслуживают противодействия. Но подобные эксцессы присущи и обычной торговле. В целом, по нашему мнению,

такое влияние встречной торговли относительно невелико и не способно подорвать основы рыночной экономики. Преобладает все же обратная связь: как правило, цены во встречной торговле базируются на рыночных ценах.

Во-вторых, при определенном взгляде (пристрастном, по нашему мнению), в такого рода сделках можно усмотреть элементы протекционизма и торговой дискриминации. Однако такие черты при желании можно увидеть в любых торговых отношениях, складывающихся, например, в рамках транснационального производства, промышленного или сбытового сотрудничества. Частная компания вольна вступать в деловые отношения с любыми партнерами. Другое дело, если сделка встречной торговли организуется по указанию или с участием государства. В этом случае возникает почва для ее проверки на предмет соответствия правилам ВТО. Вместе с тем, следует иметь в виду, что эти правила разрешают странам прибегать к ограничениям импорта в экстренных ситуациях, например, при нарушениях платежного баланса и сокращения валютных резервов, то есть как раз в тех ситуациях, в которых использование встречной торговли становится особенно востребованным (статья XII ГАТТ). Ряд исключений в правилах ВТО сделан также в отношении развивающихся стран (статья XVIII ГАТТ). Таким образом, применение норм ВТО к регулированию встречной торговли имеет малообещающие перспективы¹⁰.

В-третьих, ограниченный круг участников и долгосрочный характер дает повод отнести некоторые типы сделок встречной торговли к числу факторов, способствующих разбиению мировой экономики на замкнутые торговые блоки. О растущей регионализации мировой экономики как угрозе продолжению ее глобализации вообще много говорят в последнее время. На самом деле, по нашему мнению, между глобализацией и региональной интеграцией нет противоречия (этот вопрос выходит за рамки темы данной статьи и требует специального рассмотрения).

Таким образом, практическое значение имеют проблемы, составляющие первую группу. Они действительно снижают эффективность встречной торговли по сравнению с обычной торговлей. Поэтому целесообразность использования встречной торговли ограничена указанными выше условиями, а именно условиями, в которых обычные торговые операции либо невозможны, либо сами сопровождаются дополнительными издержками. При наступлении этих условий встречная торговля может оказаться незаменимым средством получения жизненно необходимой продукции и действенным инструментом улучшения структуры экспорта страны и обеспечения ее технологического развития.

* * *

Учитывая присущие встречной торговле недостатки, она не может претендовать на роль полномасштабной и постоянной альтернативы обычной торговле. Вместе с тем, в обозримом будущем основные формы встречной торговли могут оказаться востребованными многими странами в случае реализации кризисных сценариев развития мировой экономики. Встречная торговля способна отчасти восполнить



временные провалы в системе международных расчетов, связанные с ухудшением общеэкономической ситуации в мире и обострением международных противоречий в политической сфере. Тем самым встречная торговля может оказаться полезной для сохранения экономических связей между странами как в пределах региональных объединений, так и на глобальном уровне. Важно, что некоторые формы встречной торговли нацелены на выстраивание длительных и устойчивых международных экономических связей. В этом смысле можно утверждать, что встречная торговля обладает определенным интеграционным и стабилизирующим потенциалом. Однако в полной мере данный потенциал имеет шансы быть реализованным главным образом в периоды глобальной неустойчивости и ухудшения положения в отдельных странах, когда возникает потребность в преодолении сбоев, возникающих при осуществлении международных платежных операций и обычных торговых связей.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Nassimbeni, Guido & Sartor, Marco & Orzes, Guido. Countertrade: Compensatory Requests to Sell Abroad. *Journal for Global Business Advancement*, January 2014. DOI:10.1504/JGBA.2014.058884

² Dorothy A. Paun, Aviv Shoham. Marketing Motives in International Countertrade: An Empirical Examination. *Journal of International Marketing*. Vol 4, Issue 3, 1996, pp. 29-47. <https://doi.org/10.1177/1069031X9600400304>

³ Countertrade in the World Economy. Edited by Robert Pringle. Published by Group of Thirty. New York, 1985. 80 p. <https://group30.org/publications/detail/34>

⁴ Maier, Gerhard. Costs and benefits of international barter. *Intereconomics*, 1988, Vol. 23, Iss. 3, pp. 116-120, <https://doi.org/10.1007/BF02925149>

⁵ Zainal Arifin, Agus Suman, Moh. Khusaini. Countertrade Mechanism of Global Arms Trade: Case Study of Indonesia. *International Journal of Financial Research*. Vol. 11, No. 1; 2020, pp 307-317. <https://www.sciedupress.com/journal/index.php/ijfr/article/view/16125>

⁶ Fletcher, Richard. Counter Trade and International Outsourcing : a Relationship and Network Perspective. *IUG Business Review*, 2009, Vol. 2, Issue 1, pp. 25-41. <https://www.econbiz.de/Record/counter-trade-and-international-outsourcing-a-relationship-and-network-perspective-fletcher-richard/10009482011>

⁷ Colander, D. How to Solve the Trade Problem: The Generalized Buffett Countertrade Plan. *Eastern Economic Journal*, 2018, vol. 44, issue 2, No 8, pp. 323-328. <https://doi.org/10.1057/s41302-017-0103-4>

⁸ Kyung Mo Huh. Countertrade: Trade without Cash? *Finance & Development*. Dec. 1983. Volume 20: Issue 004. https://0-www-elibrary-imf-org.library.svsu.edu/search?f_0=author&q_0=Kyung+Mo+Huh

⁹ Hervey, Jack L. Countertrade - Counterproductive? Economic Perspectives. - Federal Reserve Bank of Chicago. - 1989, Jan, v.13, no. 1, p. 17-24. <https://www.econbiz.de/Record/countertrade-counterproductive-hervey-jack/10005373226>

¹⁰ Lochner, Scott J. Guide to Countertrade and International Barter. The International Lawyer, vol. 19, no. 3, 1985, pp. 725–59. <http://www.jstor.org/stable/40705641>. Accessed 3 Jul. 2022.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Colander, D. How to Solve the Trade Problem: The Generalized Buffett Countertrade Plan. Eastern Economic Journal, 2018, vol. 44, issue 2, No 8, pp. 323-328. <https://doi.org/10.1057/s41302-017-0103-4>

Countertrade in the World Economy. Edited by Robert Pringle. Published by Group of Thirty. New York, 1985. 80 p. <https://group30.org/publications/detail/34>

Dorothy A. Paun, Aviv Shoham. Marketing Motives in International Countertrade: An Empirical Examination. Journal of International Marketing. Vol 4, Issue 3, 1996, pp. 29-47. <https://doi.org/10.1177/1069031X9600400304>

Fletcher, Richard. Counter Trade and International Outsourcing : a Relationship and Network Perspective. IUG Business Review, 2009, Vol. 2, Issue 1, pp. 25-41.

Hervey, Jack L. Countertrade – Counterproductive? Economic Perspectives. - Federal Reserve Bank of Chicago. - 1989, Jan, v.13, no. 1, p. 17-24. <https://www.econbiz.de/Record/countertrade-counterproductive-hervey-jack/10005373226>

Kyung Mo Huh. Countertrade: Trade without Cash? Finance & Development. Dec. 1983. Volume 20: Issue 004. https://0-www-elibrary-imf-org.library.svsu.edu/search?f_0=author&q_0=Kyung+Mo+Huh

Lochner, Scott J. Guide to Countertrade and International Barter. The International Lawyer, vol. 19, no. 3, 1985, pp. 725–59. <http://www.jstor.org/stable/40705641>. Accessed 3 Jul. 2022.

Maier, Gerhard. Costs and benefits of international barter. Intereconomics, 1988, Vol. 23, Iss. 3, pp. 116-120, <https://doi.org/10.1007/BF02925149>

Nassimbeni, Guido & Sartor, Marco & Orzes, Guido. Countertrade: Compensatory Requests to Sell Abroad. Journal for Global Business Advancement, January 2014. DOI:10.1504/JGBA.2014.058884

Zainal Arifin, Agus Suman, Moh. Khusaini. Countertrade Mechanism of Global Arms Trade: Case Study of Indonesia. International Journal of Financial Research. Vol. 11, No. 1, 2020, pp. 307-317. <https://www.sciedupress.com/journal/index.php/ijfr/article/view/16125>

